

PÓS-GRADUAÇÃO

2012/2013

INTERNATIONAL BUSINESS



ENTRA NUM
NÍVEL SUPERIOR.

idefe

WWW.IDEFE.PT



Instituto Superior de Economia e Gestão

UNIVERSIDADE TÉCNICA DE LISBOA

DESDE 1911

INTERNATIONAL BUSINESS

3ª EDIÇÃO

COORDENAÇÃO CIENTÍFICA

Prof. Dr. Vítor Corado Simões
Prof. Doutor Pedro Picaluga Nevado

NATUREZA DO CURSO E PERFIL DA FORMAÇÃO

O negócio internacional gera mudanças muito grandes no relacionamento entre empresas e entre países ou regiões. As novas oportunidades e novas ameaças surgem constituindo por isso um enorme desafio para os governos, para as empresas e para os indivíduos.

E esta combinação faz com que os negócios internacionais se tornem de certo modo excitantes e inevitáveis pela interdependência com várias outras ciências como o Direito, a Economia, as Finanças, a Demografia, a Geografia, a Ciência Política etc., refletindo igualmente a crescente aproximação dos diferentes povos e mercados.

Nesta perspetiva, as empresas que praticam negócios internacionais defrontam-se com uma realidade que poderemos, por facilidade, resumir focando em três tipos de preocupações:

1. A combinação da Gestão com outras ciências, de modo a responder a um leque de múltiplas variáveis que a empresa tem de dominar, para perceber os denominadores comuns institucionais às diferentes economias e/ou regiões onde vai praticar os seus negócios;
2. A necessidade de, face às condicionantes internas e externas à empresa, optar pela melhor forma de entrar e atuar em mercados diversos, fazendo-o da maneira mais adequada e esclarecida possível; e
3. A perceção de que o crescimento internacional vai exigir modos de organização apropriados, envolvendo ligações entre as várias

unidades de maneira a desenhar, com base num arsenal comum de recursos, uma estratégia geral comum, capaz de explorar as sinergias entre diferentes localizações.

Com base nestas preocupações este curso sobre International Business tem, metodologicamente 4 blocos:

1. O primeiro respeita ao enquadramento da empresa na realidade atual, na envolvente internacional e em alguns determinantes que estão sempre presentes na gestão internacional da empresa.
2. O segundo pretende fornecer os conteúdos que apoiem o gestor para a melhor tomada e implementação de decisão, preparando a empresa para a expansão, consolidação e sustentabilidade da sua presença internacional.
3. O terceiro integra um conjunto de funções operacionais da empresa na perspetiva internacional.
4. O quarto diz respeito à gestão de unidades e ativos existentes no estrangeiro e à gestão do relacionamento entre a sede e as subsidiárias espalhadas por diferentes mercados, países ou regiões.

OBJETIVOS

- Dar resposta às questões que hoje em dia se colocam a gestores de empresas que pratiquem ou que venham a praticar negócios internacionais.
- Sensibilizar os vários atores da gestão para os conteúdos mais importantes da gestão internacional e para as suas implicações.
- Dar a conhecer a licenciados já familiarizados com estas matérias ou a profissionais da área internacional, os desenvolvimentos mais recentes, os novos

caminhos e as novas técnicas relacionadas com a gestão internacional das empresas.

- Aprofundar junto de conhecedores e interessados desta realidade os problemas com que as empresas atualmente se defrontam na implementação de políticas e estratégias internacionais.
- Motivar licenciados com menor conhecimento desta temática para o aprofundamento e extensão da sua formação, fornecendo-lhes uma base e conhecimento essencial para prosseguirem carreiras internacionais.

DESTINATÁRIOS

- Quadros superiores de empresas portuguesas que tenham, ou pensem vir a ter, atuação no mercado internacional;
- Quadros superiores de empresas subsidiárias de empresas estrangeiras estabelecidas em Portugal;
- Técnicos superiores de organizações nacionais públicas ou privadas com responsabilidade de estabelecimento, aconselhamento ou implementação de políticas para a captação de investimento estrangeiro ou para a internacionalização em geral;
- Funcionários superiores de Embaixadas, Consulados ou de Organizações internacionais;
- Empresários com interesses no estrangeiro ou com parcerias já realizadas ou a realizar com outros empresários ou empresas de outros países; e
- Jovens licenciados e quadros que pretendam dispor de uma preparação sólida para seguirem carreiras internacionais.

PLANO CURRICULAR

BLOCO 1

UNIDADE CURRICULAR	CORPO DOCENTE	HORAS	CRÉDITOS
Globalização: Tendências e Desafios na Europa e no Mundo	José Maria Brandão de Brito	9	2
Introdução ao International Business	Vítor Corado Simões	12	2
Gestão Estratégica Internacional	Pedro Picaluga Nevado	12	2
Gestão Intercultural	Maria Eduarda Soares	9	2
<i>E-Business Global 2.0 & 3.0</i>	Dário Félix Rodrigues	12	2

BLOCO 2

UNIDADE CURRICULAR	CORPO DOCENTE	HORAS	CRÉDITOS
Contratos Internacionais (Perspetiva Jurídica)	Vasco Branco Guimarães	9	2
<i>Internationalization Processes</i>	Gabriel Robertstad Benito	12	4
Gestão da Exportação: A Realidade Portuguesa	Manuel Carlos	12	3
<i>Born Globals</i> e Empreendedorismo	Pedro Dominginhos	9	2
<i>Innovation and International Strategic Alliances</i>	Rajneesh Narula	12	3

BLOCO 3

UNIDADE CURRICULAR	CORPO DOCENTE	HORAS	CRÉDITOS
Gestão Financeira Internacional	João Cantiga Esteves	12	3
Marketing Internacional	Fernanda Ilhéu	9	2
Gestão Internacional de Recursos Humanos e Carreiras	Jorge Gomes	9	2
Logística Global e Macrologística	João Quaresma Dias	12	3
Gestão de Sistemas de Informação (Perspetiva Internacional)	Jorge Vieira Jordão	9	2

BLOCO 4

UNIDADE CURRICULAR	CORPO DOCENTE	HORAS	CRÉDITOS
Controlo de Gestão (Perspetiva Internacional)	Francisco Lopes dos Santos	12	3
Fusões e Aquisições Internacionais	Telmo Vieira	9	2
Gestão Internacional	Vítor Corado Simões	15	4
Gestão de IDE e Subsidiárias	Pedro Picaluga Nevado	12	3

SEMINÁRIOS

UNIDADE CURRICULAR	CORPO DOCENTE	HORAS	CRÉDITOS
Negócios nos Eua			
Negócios na China			
Negócios no Leste Europeu			
Negócios em Espanha			
Negócios em Angola/África		14	12
Negócios no Brasil			
Internacionalização: Caso Efacec			
Apoios à Internacionalização			

*Todos os seminários serão ministrados por personalidades nacionais e/ou internacionais de relevo.

TOTAL HORAS: 221
TOTAL CRÉDITOS: 60

CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

BLOCO 1

GLOBALIZAÇÃO: TENDÊNCIAS E DESAFIOS NA EUROPA E NO MUNDO

JOSÉ MARIA BRANDÃO DE BRITO

As dimensões do conceito de globalização. Características e *drivers* da atual vaga de globalização: um balanço. Os mercados emergentes. A construção europeia: grandes momentos. A União Europeia num momento de viragem: aprofundamento vs alargamento e integração vs tendências nacionalistas. A sustentabilidade do modelo social europeu. A UE: futuros possíveis um pequeno exercício de prospetiva.

INTRODUÇÃO AO INTERNATIONAL BUSINESS

VÍTOR CORADO SIMÕES

Conceitos básicos. Os diferentes enquadramentos da atividade internacional. Teorias do Comércio e do Investimento Internacional. Aplicação dos conceitos a empresas multinacionais (Casos).

GESTÃO ESTRATÉGICA INTERNACIONAL

PEDRO PICALUGA NEVADO

Estratégia e competitividade. O modelo da *Industrial Organization* e da *Resource Based View*. Fontes de Vantagem Competitiva Internacional. Estratégias Internacionais.

GESTÃO INTERCULTURAL

MARIA EDUARDA SOARES

O relativismo cultural das teorias de gestão. O impacto da Cultura na Gestão. Competências interculturais críticas para as organizações. A gestão de equipas multiculturais.

E-BUSINESS GLOBAL 2.0 & 3.0

DÁRIO FÉLIX RODRIGUES

O Paradigma Digital nos Negócios. A Nova *Web* Editável e Semântica. E- Estratégias e E- Táticas Digitais. Modelos de Negócio Emergentes. *Digital Social Media*.

BLOCO 2

CONTRATOS INTERNACIONAIS (PERSPETIVA JURÍDICA)

VASCO BRANCO GUIMARÃES

Tipologia dos contratos Internacionais. Contratos de Compra e venda. Contratos de Distribuição. Contratos de licença. Redação e Clausulado dos Contratos Internacionais. Prestação de Garantias. Solução de Conflitos.

INTERNATIONALIZATION PROCESSES

GABRIEL ROBERTSTAD BENITO

Motives and advantages of internationalization. Internationalization as a growth strategy. Internationalization strategies (Product, operations mode and market

strategies). Competitive edges for/through internationalization. Competitive business areas in international business.

GESTÃO DA EXPORTAÇÃO: A REALIDADE PORTUGUESA

MANUEL CARLOS

Gestão da Exportação na indústria e nos serviços. PMEs e a exportação. Organização e implementação das atividades de exportação. Riscos e garantias para a exportação. Cobertura do risco financeiro.

BORN GLOBALS E EMPREENDEDORISMO

PEDRO DOMINGUINHOS

Empreendedorismo Internacional. *Born Globals*.

INNOVATION AND INTERNATIONAL STRATEGIC ALLIANCES

RAJNEESH NARULA

Trends in the internationalization of research and technology. Different organizational structures of multinational R&D units. Coordinating multinational innovation activities. The nature of cooperation. Transaction cost/RBV views; Trends. The difference between outsourcing and alliances. MNEs and cooperation: global value chains and global production networks. Policy issues: networks and alliances.

BLOCO 3

GESTÃO FINANCEIRA INTERNACIONAL

JOÃO CANTIGA ESTEVES

Os Mercados de Câmbios. Os Mercados Financeiros Internacionais. Caracterização dos Riscos nas Finanças Internacionais. Gestão do Risco Cambial das Empresas. Decisões de Investimento e Financiamento Internacional.

MARKETING INTERNACIONAL

FERNANDA ILHÉU

Definição de Marketing Internacional. Planear a Oferta Global. Tendências do mercado internacional. Importância do “mindset” global de gestão. Seleção Sistematizada dos Mercados Estrangeiros. Elementos de um Plano Internacional de Marketing; produto, preço, canais de distribuição, comunicação.

GESTÃO INTERNACIONAL DE RECURSOS HUMANOS E CARREIRAS

JORGE GOMES

Generalidades sobre a GRH e a estratégia de internacionalização de empresas. Fatores influenciadores do comportamento e da GRH. A expatriação e o ciclo da expatriação para a GRH. Práticas específicas da GRH no âmbito da internacionalização: da gestão de carreiras à gestão de remunerações.

LOGÍSTICA GLOBAL E MACROLOGÍSTICA

JOÃO QUARESMA DIAS

Conceitos e terminologias: *Supply Chain*; Cadeias Híbridas; *Decoupling Point*; Efeito de *Forrester*; *Postponement*. O Valor do tempo. Redes, Complexidade, TIC e MAS (TICI). Características Essenciais da

SCM. Macrologística. A logística Inversa. Macrologística vs Outras Soluções Logísticas Globais. Casos de Estudo.

SISTEMAS DE INFORMAÇÃO (PERSPETIVA INTERNACIONAL)

JORGE VIEIRA JORDÃO

Introdução. Sentido e alcance dos Sistemas de Informação (SI). Principais tipos de SI nas organizações da actualidade. Factores determinantes da concepção e implementação de SI. Desafios à gestão dos SI na óptica dos negócios internacionais.

BLOCO 4

CONTROLO DE GESTÃO (PERSPETIVA INTERNACIONAL)

FRANCISCO LOPES DOS SANTOS

Estratégia multinacional e planeamento. Planeamento por hierarquia de objectivos. O sistema de *reporting*. Sistematização global integrada: *Tableaux de Bord*; *Balanced Score Card*. Desdobramento para a administração das filiais. Avaliação.

FUSÕES E AQUISIÇÕES INTERNACIONAIS

TELMO VIEIRA

Tipos de Fusões e Aquisições. Razões para os processos de fusão ou aquisição. Visão global sobre um processo de Fusão ou Aquisição – metodologia. A perspectiva *cross-border* das operações de Fusões & Aquisições - ótica internacional. Avaliação de Empresas e Negócios. Auditoria e *Due Dilligence*. Estratégias de defesa por parte dos gestores da empresa alvo. Financiamento das operações de fusões e aquisições.

GESTÃO INTERNACIONAL

VÍTOR CORADO SIMÕES

Perspetiva Geral e definições. Principais correntes teóricas. Desenho organizacional da empresa. Configurando a organização transnacional. Processos de aprendizagem à escala mundial. Gerindo acordos cooperativos internacionais. Criação de capacidades à escala mundial. Perspetivas de futuro: tendências e desafios.

GESTÃO DE IDE E SUBSIDIÁRIAS

PEDRO PICALUGA NEVADO

O Investimento direto e o estabelecimento de subsidiárias no estrangeiro. Tipos de Subsidiárias. A filial como empresa “*double face*”. Gestão de Subsidiárias. Estratégia da Sede e Estratégia das Subsidiárias. Evolução das Subsidiárias. Centros de Excelência.

SEMINÁRIOS

Serão preleções de cerca de 2 horas cada de destacados gestores e/ou empresários nacionais e/ou administradores delegados de subsidiárias estrangeiras em Portugal. Sessões que serão repartidas pelos diferentes blocos.

CORPO DOCENTE

DÁRIO FÉLIX RODRIGUES

Formador, consultor e autor de diversos livros sobre Gestão de Marketing e *E-Business*.
Ex-responsável pelo *E-Business* da exmultinacional alemã Schering AG (hoje Bayer Schering Pharma AG).
Doutorando em *E-Business*.
Mestre em Gestão e *E-Commerce* pela Universidade Lusíada.
Pós-Graduado em *E-Business* e Sistemas de Informação pela Universidade Lusíada.
Licenciado em Marketing e Consumo pela ESGS.

FERNANDA PARGANA ILHÉU

Professora do ISEG.
Ex-Secretária Geral da Câmara de Comércio e Indústria Luso-Chinesa.
Ex-Vice Presidente da Euro - Asia Business Association.
Doutora em Administração de Empresas e Marketing pela Universidade de Sevilha.
Licenciatura em Economia pelo ISEG e Mestre em Ciências Empresariais pelo ISCTE.

FRANCISCO LOPES DOS SANTOS

Professor convidado do ISEG.
Groupe HEC (Paris), WDHB (S. Francisco), CRC (Paris), Fundação Dom Cabral (Belo Horizonte).
Revisor Oficial de Contas.
Formador e Consultor em e de várias Instituições e empresas.
Ex-Administrador e Director Geral de várias empresas.
Autor de vários livros sobre Estratégia, Competitividade e Gestão.
MBA (UNL/Wharton School University).
Licenciatura em Organização e Gestão de Empresas (ISEG).

GABRIEL ROBERTSTAD BENITO

Professor de *International Strategy* desde 1999 na BI Norwegian School of Management and Copenhagen Business School.
Diretor do Centre for International Strategy.
Reitor Associado do PhD Program in Strategic Management, e Professor Adjunto da University of Agder.
Autor de livros e artigos, em diversas revistas internacionais.

JORGE GOMES

Professor Associado no ISEG/UTL.
Consultor de GRH.
Autor de livros e artigos, em revistas nacionais e internacionais.
Doutorado em *Business Administration* pela Manchester Business School.

JOÃO CANTIGA ESTEVES

Board Member da EIPC (*European Investment Performance Committee*) e da EBC (*European Bond Commission*).
Managing Partner e Consultor de empresas da área financeira.
Experiência Internacional no Cambridge Credit Union, no First Bank Of Boston e na Commissioner Of Banks, dos EUA .
Docente de Licenciatura, Pós Graduação e Mestrado do ISEG.
Licenciado em Economia pela Faculdade de Economia do Porto.
MBA e MSc pela Northeastern University (Boston-USA).

JOÃO QUARESMA DIAS

Presidente de Secção de Transportes da Sociedade de Geografia de Lisboa.
Presidente do Conselho Português de Certificação Logística. Colaborador regular de vários jornais nacionais e de revistas de Logística.
Professor Associado Convidado no Instituto Superior Técnico. Professor Coordenador do ISEL.
Doutor em Estratégia pela Universidade Aberta.
Licenciado em Engenharia Mecânica pelo IST.

JORGE VIEIRA JORDÃO

Presidente do CA Serviços ACE e da CA de Informática SA do Grupo Crédito Agrícola.
Professor Convidado do ISEG.
Doutorado em Ciências de Gestão pela Universidade CNAM - Paris.
Vários cursos de pós licenciatura: Harvard; London School of Economics; INSEAD; Stockholm School of Economics; Stanford.
Licenciatura em Finanças (ISEG).

JOSÉ MARIA BRANDÃO DE BRITO

Vice-Reitor da Universidade Técnica de Lisboa.
Professor Catedrático de Economia do ISEG.
Ex- Presidente do CA da RTP.
Ex-Vice Presidente da TA P e do Conselho Consultivo do IAPMEI.
Ex-Administrador e Vice-presidente da Portugal Global, SGPS.

MANUEL CARLOS

Diretor Geral da APICCAPS (Associação Portuguesa dos Industriais de Calçado, Componentes, Artigos de Pele e Seus Sucedâneos).
Ex-Presidente do ICEP.
Ex-Presidente do IAPMEI.
Administrador do Centro Tecnológico de Calçado desde 1997 e membro do Comité Executivo da Confederação Europeia da Indústria de Calçado (CEC).
Encarregado de Missão do Programa Dínamo (Dinamização da Moda nos Sectores Têxtil, Vestuário e Calçado).
Licenciado em Economia pela Faculdade de Economia da Universidade do Porto.

MARIA EDUARDA SOARES

Formadora de gestores estrangeiros expatriados em Portugal e de capacetes azuis (ONU) na Holanda.
Doutorada em Gestão Intercultural pela Universidade de Tilburg (Holanda).
Mestre em Políticas e Gestão de Recursos Humanos do ISCTE.
Licenciada em gestão pelo ISEG e pelo Centre D'Études Supérieures Européennes de Management da École Supérieure de Commerce de Reims (França).

PEDRO DOMINGUINHOS

Professor Coordenador da Escola Superior de Ciências Empresariais (ESCE) do Instituto Politécnico de Setúbal (IPS).
Doutor em Gestão pelo ISEG.
Mestre em Economia Internacional pelo ISEG.
Licenciado em Economia pela Universidade Lusíada.

PEDRO PICALUGA NEVADO

Professor do ISEG.
Doutor em Gestão pelo ISEG.
Mestre em Comportamento Organizacional pelo ISPA.
MBA pela ESA DE – Barcelona - Espanha.
Licenciado em Gestão pela Universidade Católica Portuguesa.

RAJNEESH NARULA

Professor de International Business Regulation e Diretor do John H. Dunning Centre for International Business na Reading Henley Business School, University of Reading, UK.
Fellow no OECD Development Centre, Paris e na United Nations University –MERIT na Holanda.
Redator-chefe do European Journal of Development Research.
Membro dos editorial boards do Journal of International Business Studies, Journal of International Management, e International Journal of Technological Learning and Development.
Consultor da UNCTAD, UNIDO, Comissão Europeia, Inter-American Development Bank e OECD.
Doutor em Management pela Rutgers University, USA.

TELMO VIEIRA

Membro do Conselho Fiscal de um Banco em Portugal.
Revisor Oficial de Contas.
Assistente convidado no ISEG.
Doutorando em Gestão no ISEG.
MBA e Licenciado em Gestão pelo ISEG.

VASCO BRANCO GUIMARÃES

Investigador Jurista no Centro de Estudos Fiscais da DGCI.
Professor Convidado (FD da Universidade de Lisboa; FD da Universidade Católica; FD da UEM de Moçambique; da ESSF de Bruxelas).
Coordenador da Pós-Graduação em Integração Económica e Direito Internacional Fiscal na ESA F – Brasília (parceria Fundação Gertúlio Vargas e FD da Universidade de Muenster).
Professor Adjunto do ISCAL.
Doutor em Direito Financeiro e Tributário pela Universidade de Castilha-La-Mancha.
Mestre e licenciado pela Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa.

VITOR CORADO SIMÕES

Professor do ISEG.
Professor Convidado nas Universidades de Toulouse, Estrasburgo, Complutense de Madrid, Aveiro e Católica Portuguesa.
Consultor da Comissão Europeia, da OCDE, UNIDO e de outras organizações e empresas.
Presidente da “European International Business Academy” em 1993.
Fellow da “European International Business Academy”, desde 2005.
Licenciado em Finanças (ISEG).

INFORMAÇÕES GERAIS

ORGANIZAÇÃO GERAL DO CURSO

O curso de Pós-Graduação em International Business tem 221 horas e reparte-se por dois semestres.

CONDIÇÕES DE CANDIDATURA

Serão consideradas candidaturas de detentores de diploma de 1º ciclo (Licenciatura), por instituições de ensino superior portuguesas, em diferentes especializações ou com grau equivalente obtido em instituições estrangeiras. Podem ainda ser admitidos à inscrição no curso não licenciados detentores de um currículo profissional que seja reconhecido como atestando capacidade para a realização do curso. Os candidatos serão selecionados em função da classificação do diploma de 1º ciclo (Licenciatura), da classificação obtida em cursos de Pós-Graduação em áreas relevantes, de outros graus já obtidos pelo candidato e do currículo académico, científico e profissional. Poderá ser solicitada a realização de uma entrevista para efeitos de seleção.

CALENDÁRIO

O curso terá início em finais de Setembro de 2012. As sessões decorrem dois dias da semana em regime pós-laboral (a partir das 18h00) e/ou sábados de manhã.

CANDIDATURAS E PROPINAS

As propinas do curso, no total de **4.500 €**, repartem-se da seguinte forma:

MATRÍCULA

(a pagar até uma semana após a aceitação no curso) 500€

1ª PROPINA

(a pagar até 1 de Setembro de 2012) 1.000€

2ª PROPINA

(a pagar até 1 de Novembro de 2012) 1.000€

3ª PROPINA

(a pagar até 1 de Janeiro de 2013) 1.000€

4ª PROPINA

(a pagar até 1 de Março de 2013) 1.000€

Desconto de pronto pagamento:

10% sobre o valor total das propinas.

Pré-inscrição em: www.idefe.pt

PARA MAIS INFORMAÇÕES:

Secretaria do IDEFE
Telefone: 213 925 888/9; 213 958 274
Fax: 213 958 275
secretaria.idefe@iseg.utl.pt

ISEG/IDEFE - Rua do Quelhas, 6, 4º Piso .
1200-781 Lisboa
www.idefe.pt

Com o apoio de:





ENTRA NUM
NÍVEL SUPERIOR.

IDEFE.PT/PGIB



Instituto Superior de Economia e Gestão

UNIVERSIDADE TÉCNICA DE LISBOA

DESDE 1911